

## کارآفرین: به چه معناست و چگونه شروع کنیم



### کارآفرین کیست؟

کارآفرین فردی است که یک کسب و کار جدید ایجاد می‌کند و بیشترین ریسک را تحمل می‌کند و از بیشتر پاداش‌ها لذت می‌برد. فرآیند راه‌اندازی یک کسب و کار به عنوان کارآفرینی شناخته می‌شود. کارآفرین معمولاً به عنوان یک مبتکر، منبع ایده‌ها، کالاها، خدمات و کسب و کار/یا رویه‌های جدید دیده می‌شود.

کارآفرینان با استفاده از مهارت‌ها و ابتکار لازم برای پیش‌بینی نیازها و ارائه ایده‌های خوب جدید به بازار، نقش کلیدی در هر اقتصادی ایفا می‌کنند. کارآفرینی که ثابت کند در پذیرش ریسک‌های ایجاد یک استارت‌آپ موفق است، با سود، شهرت و فرصت‌های رشد مداوم پاداش می‌گیرد. کارآفرینی که با شکست مواجه می‌شود منجر به زیان و شیوع کمتر در بازار برای کسانی می‌شود که درگیر هستند.

### چگونه کارآفرینی کار می‌کند

کارآفرینی یکی از منابعی است که اقتصاددانان آن را جزء لاینفک تولید می‌دانند، سه منبع دیگر زمین/منابع طبیعی، نیروی کار و سرمایه هستند. یک کارآفرین سه مورد اول را برای تولید کالا یا ارائه خدمات ترکیب می‌کند. آنها معمولاً یک طرح

تجاری ایجاد می کنند، نیروی کار را استخدام می کنند، تأمین منابع و تأمین بودجه را به دست می آورند و رهبری و مدیریت را برای کسب و کار فراهم می کنند.

کارآفرینان معمولاً هنگام ساخت شرکت خود با موانع زیادی روبرو می شوند. سه موردی که بسیاری از آنها به عنوان چالش برانگیزترین آنها ذکر می کنند به شرح زیر است:

- غلبه بر بوروکراسی
- استخدام استعداد
- اخذ فاینانس

اقتصاددانان هرگز تعریف ثابتی از «کارآفرین» یا «کارآفرینی» نداشته اند (کلمه "کارآفرین" از فعل فرانسوی *entreprendre* به معنای "تعهد کردن" گرفته شده است). اگرچه مفهوم کارآفرین برای قرن ها وجود داشت و شناخته شده بود، اقتصاددانان کلاسیک و نئوکلاسیک کارآفرینان را از مدل های رسمی خود کنار گذاشتند: آنها تصور می کردند که اطلاعات کامل برای بازیگران کاملاً منطقی شناخته می شود و جایی برای ریسک پذیری یا کشف باقی نمی گذارد. تا اواسط قرن بیستم بود که اقتصاددانان به طور جدی تلاش کردند تا کارآفرینی را در مدل های خود بگنجانند.

## انواع کارآفرین

همه کارآفرینان یکسان نیستند و همه اهداف یکسانی ندارند. در اینجا چند نوع کارآفرین آورده شده است:

### ۱. سازنده

سازندگان به دنبال ایجاد مشاغل مقیاس پذیر در یک بازه زمانی کوتاه هستند. این افراد با استخدام بهترین استعدادها و جستجوی بهترین سرمایه گذاران به دنبال ایجاد زیرساخت قوی هستند. آنها شخصیت های خلاق دارند که برای رشد سریعی که می خواهند مناسب هستند، اما می توانند روابط شخصی و کاری را دشوار کنند.

### ۲. فرصت طلب

کارآفرینان فرصت طلب، افرادی خوشبین هستند که می توانند فرصت های مالی را انتخاب کنند، در زمان مناسب وارد شوند، در طول زمان رشد خود را حفظ کنند و زمانی که یک کسب و کار به اوج خود می رسد، از آن خارج شوند. این نوع از کارآفرینان به سود و ثروتی که خواهند ساخت توجه دارند، بنابراین جذب ایده هایی می شوند که در آن می توانند درآمد باقیمانده یا تجدید ایجاد کنند. از آنجا که آنها به دنبال یافتن فرصت های به موقع هستند، کارآفرینان فرصت طلب می توانند تکانشی باشند.

### ۳. مبتکر

نوآوران آن دسته از افراد نادری هستند که ایده یا محصولی عالی ارائه می‌دهند که هیچ کس قبلاً به آن فکر نکرده است. به توماس ادیسون، استیو جابز و مارک زاکربرگ فکر کنید. این افراد روی چیزی که دوست داشتند کار کردند و از این طریق فرصت‌های تجاری پیدا کردند. نوآوران به جای تمرکز بر پول، بیشتر به تأثیر محصولات و خدماتشان بر جامعه اهمیت می‌دهند. این افراد در اداره یک کسب و کار بهترین نیستند زیرا افرادی ایده‌پرداز هستند، بنابراین اغلب عملیات روزانه را به افرادی که در این زمینه توانمندتر هستند واگذار می‌کنند.

#### ۴. متخصص

این افراد تحلیلگر و ریسک‌گریز هستند. آنها دارای یک مجموعه مهارت قوی در زمینه خاصی هستند که از طریق آموزش یا کارآموزی به دست آمده است. یک کارآفرین متخصص کسب‌وکار خود را از طریق شبکه‌سازی و ارجاع‌ها ایجاد می‌کند و در نتیجه رشد کندتری نسبت به یک کارآفرین سازنده دارد.

#### انواع کارآفرینی

از آنجایی که کارآفرینان انواع مختلفی دارند، انواع مختلفی از کسب و کار را نیز ایجاد می‌کنند. در زیر انواع اصلی کارآفرینی آورده شده است.

#### کسب و کار کوچک

کارآفرینی کسب و کارهای کوچک ایده افتتاح یک کسب و کار بدون تبدیل آن به یک شرکت بزرگ یا باز کردن زنجیره‌های زیادی است. یک رستوران تک شعبه، یک فروشگاه مواد غذایی، یا یک مغازه خرده‌فروشی برای فروش کالاهای دست‌ساز شما، همگی نمونه‌ای از کارآفرینی در کسب و کارهای کوچک هستند.

این افراد معمولاً پول خود را سرمایه‌گذاری می‌کنند و اگر کسب‌وکارشان به سودی برسد، موفق می‌شوند که از آن سود می‌برند. آنها سرمایه‌گذار خارجی ندارند و تنها در صورتی وام می‌گیرند که به ادامه کسب و کار کمک کند.

#### استارت‌آپ‌های مقیاس‌پذیر

اینها شرکت‌هایی هستند که با یک ایده منحصر به فرد شروع می‌کنند. امیدها به نوآوری با یک محصول یا خدمات منحصر به فرد و ادامه رشد شرکت، به طور مداوم با گذشت زمان افزایش می‌یابد. این نوع شرکت‌ها اغلب برای رشد ایده خود و دستیابی به بازارهای متعدد به سرمایه‌گذاران و مقادیر زیادی سرمایه نیاز دارند.

#### شرکت بزرگ

کارآفرینی شرکت بزرگ، یک بخش تجاری جدید است که در یک شرکت موجود ایجاد شده است. شرکت موجود ممکن است در موقعیت مناسبی برای انشعاب در بخش‌های دیگر قرار داشته باشد یا ممکن است موقعیت خوبی برای مشارکت

در فناوری جدید داشته باشد. مدیران عامل این شرکت‌ها یا بازار جدیدی را برای شرکت پیش‌بینی می‌کنند یا افراد درون شرکت ایده‌هایی را تولید می‌کنند که برای شروع فرآیند به مدیریت ارشد ارائه می‌کنند. [R](#)